

# 商业银行国内保理业务的综合分析

● 林智乐

**内容提要：**国内保理业务作为新兴的银行中间业务在中国迅速发展起来。笔者对国内保理市场进行了分析，提出商业银行在开展国内保理业务时既要积极创新又要注意对风险进行控制。接着对商业银行如何选择业务客户和甄别应收账款进行了探讨。在此基础上，对国内保理业务的种类和流程进行了研究。最后对国内保理业务的风险及其控制进行了分析。

**关键词：**国内保理 业务流程 风险控制

**中图分类号：**F830.4 **文献标识码：**B **文章编号：**1006-1770(2005)09-0059-03

## 一、国内保理市场分析

国内保理是在国内赊销、托收贸易背景下，银行作为保理商从供货商处买入以商业发票、商品交易合同载明的对购货商的应收款，并负责信用销售控制、销售分账户管理和货款回收而提供的综合性金融服务。

由于现阶段国内贸易市场已形成了明显的买方市场，结算手段与国际结算比较相对贫乏，卖方要控制收款风险，主观上不愿意赊账销售，但这又不符合买方的意愿，为了满足客户的迫切需要，许多中资银行借鉴国际保理的基本操作方式，先后开办了国内保理业务。相较传统的国际保理业务而言，新生的国内保理业务有着更为广阔的市场。2002年12月，工商银行正式获准在国内面向工商企业中符合条件的客户开办保理业务，成为国内第一家获准全面开办国内保理业务的国有商业银行。在此之前2002年9月，民生银行与上海贝尔-阿尔卡特签订20亿元的保理业务综合授信协议。2001年下半年，光大银行与上海贝尔-阿尔卡特签订5亿元的保理业务综合授信协议。虽然中资银行的保理业务还正在起步，但国内保理业务的潜力已展现出来。

虽然各家银行对于发展国内保理业务的前景都十分看好，但实际上，该业务的开展受到不少条件的制约。业内人士指出，最主要的制约是法律法规与信用体系尚未健全。由于国内保理业务是一项新生的业务，所以法律法规对于该业务中诸如应收账款的转让、担保，并没有明确的规定。举例而言，一家企业倘若破产，有追索权的保理业务对其的清偿程序应该如何，我国的《合同法》、《公司法》等法律法规中并未有明确的规定。另一方面，我国企业信用体系还不完善，银行为了规避风险，往往

只限于对销售商和购货商都是该银行客户的企业开展保理业务，所以，业务量难以迅速扩大。在法律环境和企业信用体系的双重局限下，各家银行对于国内保理业务的风险控制极为审慎。例如，工行对于国内保理业务的风险控制实行额度制度，且一般一年一定，纳入到统一的授信管理之中，同时对销售商和购货商的额度进行监测，并建立保理业务的风险预警机制等。而光大银行则采用“大总行-小分行”的模式，由总行对各分行的国内保理业务进行指导和调控。另外，企业与银行双方对国内保理业务的生疏，也限制了该业务的发展。

显而易见，国内保理业务拥有巨大潜力又有相应风险，商业银行在开展此业务时既要积极创新又要注意风险的控制。下面笔者拟就商业银行如何开展国内保理业务这一课题做些粗浅探讨。

## 二、国内保理业务的客户选择

商业银行在开展国内保理业务时，首先应考虑如何选择客户，在此基础上，对保理的标的即应收账款进行甄别。

### 1、国内保理适用的客户

(1) 卖方资信情况良好，无不良信用记录，采用赊销的销售方式，应收账款的期限、地区分布、客户结构合理的制造、销售企业。

(2) 卖方应具有一定的经营规模，发展前景良好，主要产品所占市场份额较大。同时应收账款占比高、需要资金迅速扩大生产、销售规模的，有市场、有发展潜力。

(3) 卖方是经营管理规范，财务管理严格，有意提高资产流动性的企业。

(4) 卖方是需要优化财务报表结构的企业，如上市公司或

拟上市企业。

(5) 卖方是长期拥有一定金额的、真实、合法、无权利瑕疵的应收账款的批发商,而非零售商。

(6) 交易合同项下的商品应为消费性商品而非资本性商品。

## 2、办理国内保理的客户应具备的条件

(1) 具备企业法人资格,且无不良信用记录,评定的信用等级在 A 级(含)以上。

(2) 产品质量稳定,标准化程度高,易于保管,市场前景较好。

(3) 前两个会计年度经营正常、财务状况良好,现金流量无异常。

(4) 与买方采用赊销方式进行商品交易,且与买方有较长期的合作关系。

## 3、应收账款应具备的条件

(1) 应收账款应具备合法真实的赊销贸易背景,同时申请人与付款人之间具有真实、合法、有效的商品交易或劳务背景。

(2) 申请人与付款人之间不存在商业纠纷或争议即应收账款债权无瑕疵,并且申请人未对应收账款设定任何形式的限制或担保。

(3) 应收账款的付款人不是申请人的关联机构,应收账款债权证明完整。

(4) 商务合同项下的应收账款付款到期日不少于 15 天且不超过 90 天,以人民币计价标示并支付。

## 三、国内保理的业务种类和流程

上文分析探讨了国内保理的适用范围,在此基础上,接下来将对商业银行开展国内保理的业务种类和流程进行研究,涉及到“国内全保理”、“国内有追索综合保理”、“国内商业发票贴现”这三种类型的保理业务。

### 1、国内全保理

“国内全保理”指银行为企业提供赊销分户账管理、应收账款催收、贸易融资、信用销售控制和坏账担保的全功能保理。其具有如下特点:卖方企业不承担因赊销带来的收账风险;卖方企业向银行出售应收账款,取得货币资金——“把死账变成活钱”——增加现金流量,加速资金周转;银行负责应收账款管理和催收工作,承担付款人到期不能足额支付应收账款的信用风险。

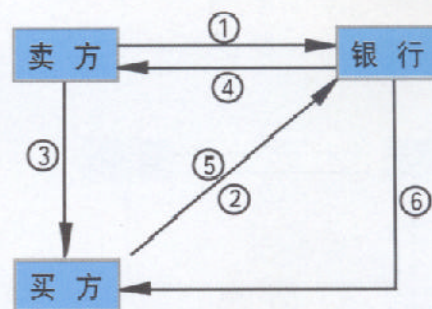
“国内全保理”作为全功能保理,银行承担的风险较大,在选择客户时,可通过以下标准进行甄别:企业开辟新市场、接触陌生客户,但对其资信情况缺乏了解,承担商业信用风险;卖方应收账款占压资金,影响资金周转,难以扩大经营规模;卖方经营管理规范,财务管理严格,有意提高资产流动性,需要优化财务报表结构。

该业务的操作流程见下图。(图 1)

流程说明:

- 卖方向银行申请核准信用额度;
- 银行对买方进行信用评估并核准信用额度;
- 卖方向买方发货,并将应收账款转让给银行,取得资金;

图 1:



银行负责应收账款的管理和清收;

买方于发票到期日前向银行付款。

到期买方无力付款,银行做担保付款。

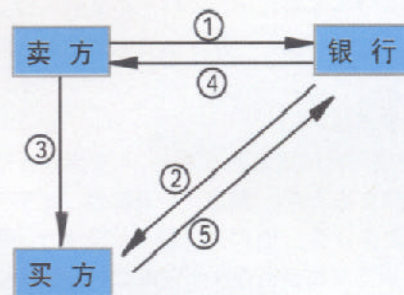
### 2、国内有追索综合保理

“国内有追索综合保理”指银行为卖方提供赊销分户账管理、应收账款催收、贸易融资服务的基本服务功能,客户可以灵活选择的有追索保理。

该业务具有如下特点:卖方企业向银行出售应收账款,取得货币资金后可增加现金流,加速资金周转;银行分担企业的应收账款管理和催收工作;如银行到期未收到买方付款,则由卖方按约定无条件回购该应收账款。可为客户带来的利益有:当应收账款占比高时,可得到资金迅速扩大生产、销售规模;银行提供专业化服务,为应收账款提供多方面服务,减少财务人员负担;基本服务功能供客户选择,客户成本较低。

该业务的操作流程见下图(见图 2)。

图 2:



流程说明:

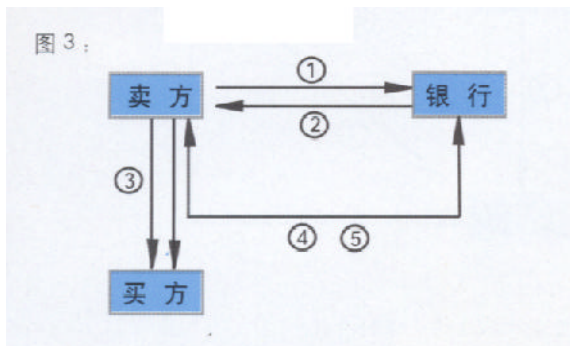
- 卖方向银行提出申请保理额度;
- 银行对买方进行信用评估并核准信用额度;
- 卖方向买方发货,并将应收账款转让给银行,取得贸易融资;
- 银行负责应收账款的管理和清收;
- 买方于发票到期日向银行付款。

### 3、国内商业发票贴现

“国内商业发票贴现”指在保理合同约定范围内,客户可随时获得银行提供的贸易融资服务的有追索权保理。其具有如下特点:提供有吸引力的贸易融资服务;以贴现方式操作,获得全额融资。可为客户带来的利益:方便、快捷地取得银行融

资; 操作手续简便易行, 收费低廉。

该业务的操作流程见下图(见图3)。



流程说明:

卖方向银行提出申请;

银行为卖方核准信用额度;

买卖双方签订相关协议;

卖方发货,并向银行提交带有债权转让条款的单据;

银行收取商业发票贴现息和有关费用,余款支付卖方。

#### 四、国内保理的风险及其控制措施

如前所述,商业银行在开展国内保理业务时不可避免的会遇到风险。这些风险一般包括合同风险、欺诈风险以及履约风险。下文将对这些风险及其相应的控制措施进行分析。

##### 1、合同风险

合同风险也称交易风险,指因交易合同的不成立(标的交付不能、主体不适格、缔约存在过失等)合同成立但无效(未具备生效要件,如合同所附条件未成立、不可抗力等)以及合同的约定与保理业务本身匹配性不够而带来的风险。为避免该合同上的风险,业务中的一个基本前提就是审查合同本身是否适合保理业务。

建议审查要点如下:

(1)合同成立对保理业务的影响:需要考察合同的主体合法性(是否为独立法人等)意思表示真实性(如签字盖章是真实性、授权是否充分等)合同交易行为的合法性(如交易标的是否可流通、合同交易是否存在法定审批制、合同交易是否存在其他特定限制等等)以及合同成立和生效是否附条件(生效条件还是解除条件等等、条件对保理业务的影响)等。

(2)合同内容对保理的影响:这里需要判定的是基础合同项下的应收账款是否适合保理业务。具体相关因素主要有:

1)合同标的是否存在确定性、合同标的对于卖方履行是否存在困难或其他权利障碍。

2)合同标的的质量标准。如果采用可供参照的客观标准,如国颁、部颁标准就比较利于控制买方的随意性;如果采取独立第三方验货标准也比较利于保理业务;于银行最为有利的验货标准是发货标准,亦即基本上卖方控制一切。

3)合同的交货标准。是以发货后卖方取得发货凭证为准还是以到货(仓)卖方取得买方到货证明为准,这里涉及到货物运输中的风险问题。

4)合同的付款条件、方式。保理业务很重要的一个环节是对应收账款的把握,体现在应收账款是否成立和应收账款何时实现,合同约定的付款条件直接对后者发生重大影响。

##### 2、欺诈风险

保理业务本身是程序非常繁杂和高风险的业务。银行除非具备专门保理公司对保理业务的把握能力,否则对银行的欺诈(而且这种欺诈甚至是合理合法的)总是非常容易。对于欺诈,银行可以通过对交易合同或与标的权利的一些因素审查控制,但不能完全避免。

##### 3、履约风险

这种风险一般指卖方未按照合同的约定履行义务,导致买方无义务付款。如卖方履行的合同标的的违约、交货时间违约、履行方式违约等等,前述合同上的风险可以通过合同审查在一定程度上予以控制(但并非能完全控制),但此种风险导致应收账款主观不成立(前两种风险导致应收账款客观、自始不成立),并因此发生买方合理拒付。

从履约风险的防范来看,银行的交易过程参与及控制是很有必要的。从融资环节上看,一般应该选择在货物已经发出并取得相应收货凭证之后再融资,同时在放款之前还需要调查卖方的履约时间、方式等是否严格按照合同约定办理。

在卖方正常履约的情况下,买方未按照合同约定付款。如果仅仅是在合理时间内拖欠则问题不大,但在买方发生信用风险的情况下,银行在债权上的保护力就减弱了。所以保理业务对买方的信用审查当然也是很重要的,因为买方和卖方实际上在银行主张权利时居于同样地位。

另外,在无追索权保理业务中,银行对供应商承担信用风险(但对卖方不承担交易风险),因此对买方的信用评价处于绝对地位。但在有追索权的保理业务中,从融资效果上理解似乎和担保贷款更接近。从追索卖方前的一段时间来看,银行的债务人似乎只有一个。但从法律安排上而言,银行可以不居于任何理由而要求供应商承担回购责任。这里的回购责任实际上应该界定为保证责任项下的责任方式更合理,亦即回购或者追索的实质是要求供应商对应收账款债务人承担付款的连带责任保证与一般的保证不同的只是在权利行使期间上有细微差别。一旦银行向供应商主张权利,在此同时,买方的对银行的债务人身份是不变的,供应商作为担保人的身份也明确下来了。最终的结果是银行起诉的主体为买卖双方。因此,在有追索权的保理业务中,买卖双方应统一作信用分析,对该业务的审查原则也应考虑到这一点。

参考文献:

1、陆建勇.中资银行发展国内保理业务的几点思考[J].新金融,2002,(7).

2、徐燕.我国保理业务发展研究[J].金融研究,2003,(2).

3、蒋芸.商业银行开展国内保理业务应注意的几个问题[J].中国金融半月刊,2003,(12).

作者简介:

林智乐,厦门大学金融系研究生